Personligt salg - kundens behov og løsninger

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren anvende forskellige salgsteknikker til at afdække kundens købsbehov og -motiver samt præsentere kunden for en optimal løsning. Deltageren bliver i stand til at aflæse forskellige kundetyper, så der kan gennemføres en tilpasset salgssamtale.

Hold

Løbende optag
AMU-online - Salg og Markedsføring - uge 49
Strandvejen 25 9000 Aalborg
Fjernundervisning

Løbende optag
AMU-online - Salg og Markedsføring - uge 4
Strandvejen 25 9000 Aalborg
Fjernundervisning

08-02-2027
Personligt salg - kundens behov og løsninger
Langagervej 16 9220 Aalborg Øst
3 dage | Daghold

08-02-2027
Personligt salg - kundens behov og løsninger
Langagervej 16 9220 Aalborg Øst
3 dage | Fjernundervisning

Løbende optag
AMU-online - Salg og Markedsføring - uge 9
Strandvejen 25 9000 Aalborg
Fjernundervisning

Løbende optag
AMU-online - Salg og Markedsføring - uge 14
Strandvejen 25 9000 Aalborg
Fjernundervisning

Yderligere 3 hold

Kontakt



Kristina Damborg Lundsgaard
Kursussekretær
27886014
kklu@ah.dk

Kursuspris

AMU-pris:
DKK 654,00

Uden for AMU-målgruppe:
DKK 1.947,65

Tilmelding